

АННОТАЦИЯ

учебной дисциплины «Психология продаж»
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Образовательная программа «Цифровой маркетинг и цифровая логистика»
Отделение социально-экономических наук (О)

Цель освоения дисциплины - «Психология продаж» заключается в формировании общекультурных и профессиональных компетенций будущих специалистов в области психологии продаж для квалифицированного решения широкого спектра задач, связанных с оценкой, анализом и прогнозированием в сфере коммерческой деятельности.

Задачи изучения дисциплины заключаются в том, чтобы научить студента:

- выявлять структуру, виды, особенности психологии продаж в системе товарного обмена;

- использовать на практике специфические конструктивные психологические технологии взаимодействия продавцов и покупателей и оказывать влияние на эффективность торгового предприятия;

- анализировать, синтезировать, подбирать и применять инструменты взаимодействия с покупателями в процессе товарного обмена;

- изменять технологии продаж в зависимости от факторов внешней и внутренней среды;

- оценивать экономическое содержание, особенности торговли как формы товарного обмена и хозяйственной деятельности в рыночных условиях;

- повышать эффективность продаж на основе психологических и этических технологий поведения продавцов и покупателей;

- осуществлять проактивные действия по профилактике деструктивных психологических конфликтов в процессе взаимодействия и общения продавцов и покупателей.

Место дисциплины в структуре образовательной программы:

Дисциплина реализуется в рамках вариативной части, формируемой участниками образовательных отношений, и относится к общепрофессиональному модулю, изучается на 4 курсе в 8 семестре

Общая трудоемкость дисциплины:

8 зачетных единиц

Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины:

ОПК-3: Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия

Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины:

З-ОПК-3 Знать: основные методики разработки и принятия управленческих решений

У-ОПК-3 Уметь: выбирать методы и средства разработки и принятия коллективных и индивидуальных организационноуправленческих решений, с учетом ответственности за предложенное решение с позиции его социальной и экономической значимости

В-ОПК-3 Владеть: оценкой ожидаемых социально-экономических эффектов от принятия управленческих решений

Форма итогового контроля:

Экзамен